

женности промышленных предприятий / Автореф. дисс. ... канд. экон. наук (08.06.04 – бухгалтерский учет, анализ и аудит). – Луганск: Восточноукраинский нац. ун-т им. В.Даля. – 19 с.

4. Велш Глен А., Шорт Деніел Г. Основи фінансового обліку: Пер. з англ. О.Мінін, О.Ткач. – К.: Основи, 1999. – 943 с.

Отримано 10.06.2007

УДК 322.871 : 303.833

Н.І.ГОРДІЄНКО, канд. экон. наук, М.І.ДЕГТЯРЬОВ

Харківська національна академія міського господарства

ДОСЛІДЖЕННЯ І ВИЗНАЧЕННЯ ЄМКОСТІ ВТОРИННОГО РИНКУ ЖИТЛА

Розглядаються методичні підходи до визначення ємкості вторинного ринку житла.

Важливим напрямом дослідження специфіки кожного ринку є перехід від аналізу загальних характеристик до окремих його особливостей. Такий метод вивчення в маркетингу називають сегментацією ринку. Необхідність сегментації ринку житлової нерухомості виникла і стала актуальною в Україні з переходом до масової приватизації державного житлового фонду і вільного продажу та купівлі житлових помешкань.

Сегментація ринку – це інструмент, що використовується для прийняття оптимального економічного рішення, яке приносить максимальний прибуток. Ключовим етапом сегментації ринку є позиціонування – віднесення певної субстанції до сегменту ринку, що вивчається, а також визначення конкретних властивостей даної субстанції. В якості субстанції на ринку житлової нерухомості можуть виступати окремі будинки, окрема квартира, окремі види комунальної послуги тощо. Всебічно розглядаючи функціональні характеристики сегментації та позиціонування ринків, автори прийшли до висновку, що ці інструменти можуть використовуватися не лише для проведення традиційних маркетингових досліджень у сфері виробництва та реалізації товарів, але також можуть дати змогу значно точніше, ніж це зроблено до цього часу, визначити для кожного регіону України реальну ємкість ринку житлової нерухомості. Одержані з цим методичним підходом показники дадуть можливість розробити більш ефективні регіональні програми щодо прискорення покращення житлових умов населення України [1, 2].

Відомо, що одним з найважливіших відправних показників при розробці програми забезпечення житлом населення є показник ємкості ринку житлової нерухомості. В літературі цей показник визначається

як «кількість об'єктів того чи іншого виду нерухомості, яке може бути придбане на ринку протягом певного часу» [3]. Відносно житлової нерухомості – це певна кількість квартир (будинків) або кімнат, які можуть реалізовуватися на ринку житла за один рік. При цьому слід мати на увазі, що в даному випадку йдеться про реалізацію житла в рамках визначеної географічної території: регіону, міста, району або селища.

Очевидно, що у зв'язку з особливими властивостями житла (надзвичайно висока вартість будинків і комунальної інфраструктури, значний термін їх спорудження), дослідження функціонування ринку житлової нерухомості обумовлюють особливий підхід до вибору оцінюючих індикаторів та методів розрахунку їх значень [4]. Ті індикатори, які вживаються в промисловому маркетингу або інших галузях, є неприйнятими для житлової сфери. На наш погляд, для визначення ємкості вторинного ринку житлової нерухомості може використовуватись індикатор купівельної спроможності населення, так як саме від купівельної спроможності залежить кількість купівлі-продажу житлових помешкань. Виходячи з цих міркувань ємкість регіонального ринку на основі індикатора купівельної спроможності (Qp) доцільно визначати за формулою

$$Qp = N + g \times K + B + R, \quad (1)$$

де N – загальна сума накопичень населення регіону на купівлю предметів довгострокового користування; g – доля накопичень на купівлю житла в загальній сумі банківських вкладів населення; K – загальна сума кредитних ресурсів банківських закладів та іпотечних цільових фондів, призначених для надання позик населенню на придбання або будівництво житла; B – сума прямого бюджетного фінансування нового житлового будівництва, передбаченого місцевими бюджетами; R – загальна сума коштів, які виділяються із своїх прибутків підприємств всіх форм власності на купівлю житла своїм робітникам.

Незважаючи на простоту формули (1), слід зауважити, що розрахунки по ній в певній мірі утруднені, оскільки всі вихідні показники необхідно отримувати шляхом спеціального обстеження цілого ряду установ і кваліфікаційної обробки статистичних даних.

Проте, добре організоване обстеження дає надзвичайно цінний аналітичний матеріал органам місцевої влади для розробки і корегування регіональних програм розвитку ринка житла.

На основі обстежень спеціалістами Харківського МіськБТІ своїх клієнтів за участю авторів були отримані такі дані щодо можливостей харків'ян покращення своїх житлових умов (табл.1).

Таблиця 1 – Оцінка респондентами фінансових джерел,
за рахунок яких вони можуть поліпшити свої житлові умови

№ п/п	Можливі фінансові джерела для поліпшення житлових умов	Відсоток респондентів, які дали позитивну відповідь на використання джерела
1	Одержання кредиту банку	6,8
2	Своє підприємство	3,9
3	Зацікавлені бізнесові структури	1,2
4	Допомога близьких родичів	4,6
5	Власні заощадження	5,8
6	Здача в оренду своєї квартири	0,8
7	Продаж особистого майна	1,3
8	Продаж особистого майна	2,1
9	Інші джерела	3,2
10	Відповісти не можу, не знаю	70,3
	Разом	100,0

Таким чином, досить вагома частина жителів міста готова використовувати різноманітні джерела фінансування купівлі житла. Серед джерел фінансування, що називалися, переважають надії одержання кредиту банку, допомога підприємств за місцем роботи, допомога близьких родичів і власні заощадження.

Але понад 70% респондентів не бачать перед собою реальних можливостей покращити свої житлові умови за рахунок будь-яких джерел. Це обумовлено високими цінами на житло і відносно низькими доходами населення.

Цікаво відмітити, що із всієї вибірки харківських респондентів 12,6% мають наміри купити житло за рахунок кредиту банку або власних заощаджень. Опитування громадян всієї України, проведене Українським телебаченням 13 серпня 2006 р., із майже 3000 респондентів лише 10% відповіли на питання, що вони, з огляду на свої матеріальні можливості, можуть взяти кредит для купівлі житла. На підставі цього можна зробити висновок про досить високий рівень репрезентативності проведеного опитування в Харківському МіськБТІ.

Отримані дані свідчать, що родини все частіше переходять до ринкових способів вирішення житлової проблеми. Дійсно, якщо ще недавно більшість нужденних родин розраховували в основному на безкоштовне одержання житла, то сьогодні, принаймні, половина з них активно включилася до пошуків альтернативних шляхів поліпшення своїх житлових умов із залученням власних коштів.

З погляду оцінки ємкості ринку житла великий інтерес представляють не тільки розглянуті кількісні показники сегментації, але й

структура квартирних потреб різних сімей. Для вивчення цього питання автори пропонують виконувати позиціонування житлових циклів різних сімей по демографічно-віковим ознакам. Типологія життєвих циклів різних сімей наведена в табл.2.

Проведені нами дослідження вказують на те, що розмір займаного житла для більшості родин мало пов'язаний з їхніми доходами. Така тенденція є наслідком дії протягом багатьох років системи надання житла на безкоштовній і статусній основі.

Ринок житла, що нині розвивається ще на початковій стадії, очевидно, ще не вніс істотних змін у структуру житлових помешкань.

Таблиця 2 – Типологічні цикли життя і пов'язані з ними потреби в житлових помешканнях

№ циклу	Характеристика циклу життя родини	Характеристика житлових умов та потреб
0	Період перед шлюбом. Молоді люди самостійні	Живуть в квартирі батьків або в гуртожитках. Певна частина молодих людей знімає кімнату або ліжко. Невелика частина має власну квартиру
1	Молода родина. Період формування сім'ї і народження першої дитини	Перша власна, як правило, малогабаритна квартира, заміна її по можливості іншою, якщо перша не відповідає потребам сім'ї
2	Подальший розвиток родини (народження другої і наступних дітей), стабілізація сім'ї	Заміна квартири більшою і комфортнішою у зв'язку із зростанням потреб та збільшенням матеріальних можливостей
3	Поступове зменшення сім'ї – відділення старших дітей	Займають ту ж квартиру або заміняють її меншою залежно від віку та статі інших молодших дітей
4	Відділення від родини останньої дитини. Батьки ще працездатні	Заміна квартири при можливості більш комфортною, але меншого розміру
5	Після виходу на пенсію або безпосередньо перед виходом на пенсію	Прагнення одержати або купити невелику добре обладнану квартиру в звичайних або спеціальних типах будинків

Ступінь розбіжності потреб і реальних можливостей сімей їх задовольнити свідчать про гостроту житлової ситуації. Так, у Харкові частка родин, які не задовільні своїм житлом і при цьому не мають реальних планів його поліпшення, складає майже 24%. Родини, які мають надію одержати квартиру в найближчі 15 років, становить 19%. Сюди входять сім'ї, які розраховують одержати житло по черзі, одержати помешкання при зносі ветхого будинку, обміняти, зробити прибудову, одержати в спадщину.

Дослідження попиту на різні типи житла дали наступні результа-

ти. Структура існуючих типів житла не відповідає потребам родин. Основна причина – масове, починаючи з 60-х років минулого століття, будівництво панельних будинків, які мало відповідають нинішнім споживчим стандартам.

Таким чином, узагальнюючи викладені напрями та методичні особливості оцінки ємкості житлових ринків, їх сегментування і позиціонування вказують на те, що при розробці довгострокових програм розвитку житлового фонду слід більшу увагу приділяти формуванню структури житлового фонду по типам квартир. Для вирішення цих питань рекомендуємо в кожному населеному пункті розробити базу даних для визначення потенційної ємкості ринку вторинного житла. Потенційну ємкість ринку можна розрахувати, використовуючи формули:

а) потенційна ємкість попиту по вторинному ринку житла

$$V = K \cdot \sum_{i=1}^6 N_i \cdot U_1 \cdot \begin{bmatrix} R_{11}(D, \gamma) & R_{12}(D, \gamma) \dots R_{15}(D, \gamma) \\ R_{21}(D, \gamma) & R_{22}(D, \gamma) \dots R_{25}(D, \gamma) \\ R_{31}(D, \gamma) & R_{32}(D, \gamma) \dots R_{35}(D, \gamma) \\ R_{41}(D, \gamma) & R_{42}(D, \gamma) \dots R_{45}(D, \gamma) \\ R_{51}(D, \gamma) & R_{52}(D, \gamma) \dots R_{55}(D, \gamma) \\ R_{61}(D, \gamma) & R_{62}(D, \gamma) \dots R_{65}(D, \gamma) \end{bmatrix}; \quad (2)$$

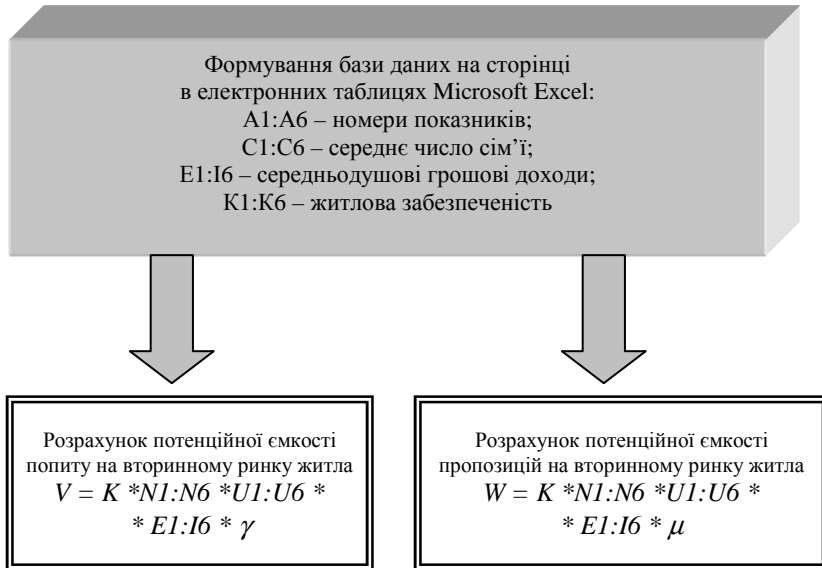
б) потенційна ємкість пропозиції на вторинному ринку житла

$$W = K \cdot \sum_{i=1}^6 N_i \cdot U_1 \cdot \begin{bmatrix} Q_{11}(S, \mu) & \dots & Q_{15}(S, \mu) \\ Q_{21}(S, \mu) & \dots & Q_{25}(S, \mu) \\ Q_{31}(S, \mu) & \dots & Q_{35}(S, \mu) \\ Q_{41}(S, \mu) & \dots & Q_{45}(S, \mu) \\ Q_{51}(S, \mu) & \dots & Q_{55}(S, \mu) \\ Q_{61}(S, \mu) & \dots & Q_{65}(S, \mu) \end{bmatrix}, \quad (3)$$

де K – кількість сімей в населеному пункті; N_i – середнє число членів сімей в i -й групі; U_i – частина сімей в i -й групі в % від загального числа сімей; R_{ij} – сума грошей, яку може накопичити одна особа в i -й групі сімей на купівлі квартири або зняти квартиру в оренду; D_{ij} – середньодушові доходи однієї особи в i -й групі сімей; γ – коефіцієнт, що визначає платіжну можливість на придбання квартири або зняти

відповідну квартиру в оренду; Q_{ij} – житлова площа, яка може бути запропонована для реалізації або здачі в оренду; S – рівень житлової забезпеченості по i -м групам сімей, $\text{м}^2/\text{чол.}$; μ – коефіцієнт, що визначає житлову площу, яка може бути запропонована для реалізації або здачі в оренду.

Розрахунок значень за формулами (2)-(3) можна виконати за блок-схемою, показаною на рисунку.



Блок-схема визначення потенційної ємкості попиту і пропозицій
на вторинному ринку житла

Слід зауважити, що для визначення ємкості попиту і пропозицій в реальних умовах необхідно проводити в регіонах спеціальні обстеження, за якими встановлюють значення N , D , γ та μ для кожного населеного пункту окремо.

1.Осипенко И.Н., Дорофиев В.В. Менеджмент в жилищно-коммунальном хозяйстве. – Харьков: Основа, 1999. – 352 с.

2.Онищук Г.І. Соціально-економічні особливості житлово-комунальної сфери міського господарства // Коммунальное хозяйство городов: Науч.-техн. сб. Вып.37. – К.: Техніка, 2002. – С. 65-71.

3.Гриценко Е.А. Рынок недвижимости: закономерности становления и функционирования (вопросы теории и методологии). – Харьков: Бизнес-Информ, 2002. – 283 с.

4. Гура Н. Трансформация отношений собственности в жилищном секторе // Экономика Украины. – 2006. – №2. – С.50-67.

Отримано 12.04.2007

УДК 657.635

В.В. ДЫМЧЕНКО, канд. экон. наук

Харьковская национальная академия городского хозяйства

ОЦЕНКА АУДИТОРСКОГО РИСКА ИНВЕСТИЦИОННОЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ ПРЕДПРИЯТИЯ

Рассматриваются степень оценки и виды аудиторских рисков при проверке аудитором отчетности предприятия, анализ рисков инвестиционных проектов, использование экспертных систем.

Аудиторская деятельность требует самостоятельности аудитора в обосновании и принятии решений. При проверке отчетности предприятия аудитор оценивает выявленные, которые по своей сути и содержанию бывают существенными и несущественными. Кроме того, аудитор дает оценку степени риска своей деятельности, определяет информационную базу для проведения аудита.

Следует различать аудиторский риск и риск бизнеса.

Под аудиторским понимают риск, который берет на себя аудитор, давая заключение о полной достоверности данных внешней отчетности, в то время как там возможны ошибки и пропуски, не попавшие в поле зрения аудитора.

Аудиторский риск может быть представлен следующей факторной моделью:

$$AP = HP \times KP \times DP,$$

где AP – аудиторский риск; HP – «наследственный» (присущий риск); KP – риск контроля; DP – детекционный риск.

Аудиторский риск проявляется в связи с тем, что действия аудитора относительно проверки отчетности субъективны. Между желаемым аудиторским риском и планируемой информационной базой для проведения аудита существует обратная зависимость: чем меньше аудиторский риск, тем большее количество информации необходимо привлечь для тестирования [1].

Под «наследственным» риском понимают степень восприимчивости отчетности к материальным ошибкам в результате влияния ряда субъективных и объективных факторов. К этим факторам относятся: сущность и содержание бизнеса аудируемой компании; компетентность, профессионализм и честность аппарата управления; система